

РИСКОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

СТОИТ ЛИ ВКЛАДЫВАТЬ СРЕДСТВА В МФО



Инвестиции в микрофинансовый бизнес всегда были достаточно рискованным занятием, однако даже крах одного из лидеров рынка не привел к оттоку инвесторов. Эксперты предупреждают, что играть в эти игры можно, если вы чувствуете уверенность в своих знаниях отрасли и всерьез изучаете документы интересующего вас микрокредитора.

На вклад совсем не похож

Ставки по вкладам банков уже давно не столь высоки, как хотелось бы тем, кто привык к банковским депозитам. Все больше россиян пытаются счастья, инвестируя в микрофинансовые организации. Данный способ вложения денежных средств предполагает большую доходность. Так, в конце августа средняя ставка по вкладам в банках, по данным ЦБ, составляла 6,56%. Доходность же по инвестициям в микробизнес выше втрое и на сегодняшний день составляет порядка 20% годовых. Впрочем, и риски здесь существенно выше. Решаться на инвестиции в МФО необходимо «с широко раскрытыми глазами».

Средства, привлеченные МФО от инвесторов, идут на выдачу беззалоговых займов тем заемщикам, которым не выдают кредиты банки. Для понимания отраслевых рисков и «проблемных зон» конкретной компании требуется опыт оценки инвестиционных проектов или применения основ финансового анализа деятельности компаний. В ином случае весьма высока вероятность потери вложенных средств. Государство со своей стороны делает все возможное, чтобы оградить неподготовленных потенциальных инвесторов от вложений в МФО.

Преодолеть планку

В России существует два типа микрофинансовых организаций — микрофинансовые компании (МФК) и микрокредитные компании (МКК), поясняет директор СРО «МиР» Елена Стратьева. Привлекать средства физлиц имеют право только компании первого типа, и на сумму не менее 1,5 млн руб. «Регулятор считает, что человек, который может инвестировать сумму в 1,5 млн руб., — это уже своего рода полупрофессиональный инвестор. То есть это люди, которые понимают, что доходность 20–30% годовых при ставках по депозитам 6–7% годовых не дается без принятия повышенных рисков», — отмечает Иван Уклеин, младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА».

ТЕКСТ Вероника Горячева
ФОТО Александр Каунас

КАК ВЫБРАТЬ ОБЪЕКТ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

1. ЦБ в помощь

Прежде чем вложить свои средства в МФО, необходимо в первую очередь убедиться, что компания действительно является микрофинансовой организацией. Проверьте, что компания есть в госреестре МФО на сайте Банка России. Помните, что все микрофинансовые организации делятся на две категории — микрофинансовые компании и микрокредитные организации. Привлекать средства с рынка имеют право первые. Они подразделяются на три категории — привлекающие средства только от акционеров и банков, привлекающие

деньги напрямую от частных инвесторов, а также те, кто помимо стандартного финансирования вышел на рынок с облигационными займами.

2. Изучаем бухгалтерию

В бухгалтерских отчетах нужно обратить внимание на капитал, прибыль, а также на динамику денежных потоков. Некоторые особенности учетной политики разных МФО помогают достичь нужного результата — или «подрисовать» прибыль для инвесторов, или спрятать ее от ФНС. Аналогично можно манипулировать величиной портфеля в зависимости от желаемого результата. Поэтому надо изучать принципы работы бизнеса.

3. Отчетность для ЦБ

Еще один вид отчетности, которую необходимо изучить, прежде чем

решиться инвестировать, — отчетность для регулятора. В ней важно посмотреть, соблюдает ли микрокредитор нормативы, не ухудшается ли качество его портфеля займов. Игроки, у которых все хорошо и нечего скрывать, обычно публикуют отчетность на своем сайте. Если выбранная вами МФО ее не публикует, отчетность следует запросить. Там есть важные технические характеристики — количество заемщиков, срез портфеля по просрочке, объем выданных продуктов по профилям — сколько выдано займов «до зарплаты», сколько займов малому бизнесу, сколько POS-микрозаймов. Многие компании на этом этапе отказываются раскрыть информацию, ссылаясь на коммерческую тайну. Причины такого решения должны насторожить потенциального инвестора.

4. Знакомимся с руководством

Изучите внимательно официальный сайт компании, презентации для инвесторов — насколько в целом компания открыта для своих инвесторов: раскрывает ли биографии руководителей и членов совета директоров. Важна актуальность, периодичность и состав размещаемой отчетности (в том числе наличие положительного аудиторского заключения по ней).

5. Оцениваем планы

В бизнес-плане смотрим достижения заявленных целей, результаты реализации стратегии или отдельных ее этапов, степень ее детализации.

6. Аудитор в помощь

Важно также изучить аудиторское заключение. Аудитор зачастую весьма объективно может указать, что компания «нарисовала» свой капи-

тал либо ей скоро придется пережить пики погашения привлеченных средств. Например, подобные сигналы можно было увидеть из аудиторского заключения МФО «Домашние деньги», покинувшей рынок в 2018 году. И инвестора такие оговорки аудитора должны настораживать.

7. Читаем договор вместе с юристом

Источником базовых знаний о компании может послужить типовый договор с инвестором. Его нужно изучить внимательно (лучше с юристом) до перевода денег. Попытаться попросить скорректировать какие-то положения документа, которые вас не вполне устраивают. На этом этапе станет ясно, как относятся в компании к клиентам и партнерам, умеют ли там слушать, или же между ней и потенциальным инвестором вырастает стена.

АЛЕКСАНДР КАУНАС

